Basalt Webs

5 cosas para tener más clientes desde Google

Una guía práctica para negocios de proximidad: peluquerías, centros de estética, talleres, consultas y casas rurales.

Guía gratuita

1 Completa tu ficha de Google

La ficha de Google (Perfil de empresa) es lo primero que ve quien busca tu oficio cerca. Muchos negocios la tienen a medias.

- Elige la categoría exacta (p. ej. «Peluquería», no solo «Belleza»).
- Pon el horario real, los festivos y las vacaciones.
- Sube fotos reales: la fachada, el interior, el trabajo hecho. Renuévalas de vez en cuando.
- Añade el teléfono, el WhatsApp y el enlace a la web o a las reservas.

Una ficha completa inspira confianza y sale más a menudo en los resultados.

2 Pide reseñas y respóndelas todas

Los clientes contentos rara vez dejan una reseña si no se la pides. Y quien busca un negocio nuevo se las mira.

- Pídela al acabar el servicio, cuando el cliente está contento.
- Envía el enlace directo por WhatsApp: cuantos menos pasos, mejor.
- Pon un código QR en el mostrador o en el espejo.
- Responde todas las reseñas, también las negativas, con calma y educación.

Las respuestas demuestran que hay alguien detrás que se preocupa.

3 Que puedan reservar sin llamar

Cuando estás trabajando no puedes coger el teléfono. Quien no te pilla, a menudo llama al siguiente de la lista.

- Ofrece reserva online las 24 horas, también con el negocio cerrado.
- Pon el botón de reservar en Google, en Instagram y en WhatsApp.
- Deja sitio en la agenda para los clientes que entran sin cita, si los tienes.

Cada llamada perdida es un cliente que puede acabar en otro sitio.

4 Ten una web clara en el móvil

La mayoría de gente te buscará desde el móvil. La web tiene que responder rápido las preguntas de siempre.

- Servicios y precios, horario, cómo llegar y cómo reservar, a la vista.
- Textos cortos y fotos reales, no de archivo.
- Que cargue rápido y que el botón de reservar se vea sin buscarlo.
- En catalán y castellano (y en inglés y francés si recibes turistas).

Una web propia es tuya: no dependes del algoritmo de ninguna red social.

5 El mismo nombre, dirección y teléfono en todas partes

Google compara los datos de tu negocio en la ficha, la web, las redes y los directorios. Si no coinciden, le inspiras menos confianza.

- Escribe el nombre, la dirección y el teléfono igual en todas partes.
- Revisa los directorios donde sales (Páginas Amarillas, portales del sector...).
- Si cambias de teléfono o de horario, actualízalo en todas partes el mismo día.

Datos coherentes ayudan a Google a entender quién eres y dónde estás.

Lista rápida

- [ ] La ficha de Google tiene la categoría, el horario y fotos reales.
- [ ] He pedido reseñas esta semana.
- [ ] Respondo todas las reseñas.
- [ ] Los clientes pueden reservar sin llamar.
- [ ] El botón de reservar está en Google, Instagram y WhatsApp.
- [ ] La web se ve bien en el móvil y carga rápido.
- [ ] Servicios, precios, horario y cómo llegar son fáciles de encontrar.
- [ ] El nombre, la dirección y el teléfono son iguales en todas partes.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

En Basalt Webs hacemos webs con reservas online para negocios de proximidad. Te preparamos una propuesta gratis con el nombre y los servicios de tu negocio.

basaltwebs.cat/es/propuesta · info@basaltwebs.cat